
DE SMITH A PORTER: UM ENSAIO SOBRE AS TEORIAS DE COMÉRCIO EXTERIOR

ARTIGO – ECONOMIA DE EMPRESAS

Eduardo Senra Coutinho

Doutorando em Administração no CEPEAD/FACE/UFMG. Professor de Finanças em cursos de graduação e pós-graduação. *E-mail:* eduardocoutinho@bol.com.br

Recebido em: 23/09/2005

Aprovado em: 27/03/2006

Fernando de Vilhena Lana-Peixoto

Bacharel em Economia pela FACE/UFMG. *E-mail:* fvilhena@cedeplar.ufmg.br

Paulo Zschaber Ribeiro Filho

Bacharel em Economia pela FACE/UFMG. *E-mail:* paulozf@yahoo.com.br

Hudson Fernandes Amaral

Doutor em Administração pela Université Pierre Mendès France – Grenoble II – École Supérieure des Affaires (Grenoble - França). Professor Adjunto do CEPEAD/FACE/UFMG e Chefe do Departamento de Ciências Administrativas da FACE/UFMG. *E-mail:* hfamara@face.ufmg.br

RESUMO

A teoria clássica de comércio exterior procura explicar o comércio internacional a partir da produtividade relativa dos fatores de produção, determinando que o fluxo do comércio resulta de uma dotação inicial desses fatores. Ou seja, os países devem se especializar na produção dos bens para os quais possuam vantagens comparativas, oriundas da abundância dos fatores utilizados na produção desses bens. Por outro lado, a teoria das vantagens competitivas buscou elucidar empiricamente as determinantes da capacidade competitiva de determinados países, com o objetivo de verificar como emergem as vantagens obtidas no comércio internacional. Trata-se de buscar uma resposta para aquela que parece ser a pergunta central a ser respondida: por que empresas baseadas em determinadas nações alcançam sucesso internacional em segmentos e indústrias distintos? Diante disso, este trabalho procura realizar uma análise comparativa entre as teorias clássicas de comércio internacional e seus desenvolvimentos posteriores, os modelos baseados no desenvolvimento do mercado interno e na concorrência monopolística e a contribuição de Porter para o assunto.

Palavras-chave: Comércio internacional, Vantagens comparativas, Vantagens competitivas e Competitividade nacional.

FROM SMITH TO PORTER: AN ANALYSIS OF FOREIGN TRADE THEORIES

ABSTRACT

The classic theory of foreign trade explains international trade beginning with the relative productivity of the factors of production to show that the flow of commerce results from an initial endowment in these factors. Countries must specialize in the production of goods for which they have a competitive advantages stemming from the abundance of the factors involved in this production. The theory of competitive advantages further empirically explains the competitive capacity determinants of certain countries in order to perceive how these advantages are achieved in international commerce. An answer is sought for the key question of why companies based in certain countries attain international success in the diverse segments and industries. A comparative analysis includes the classic theories of foreign trade and their future developments, models based upon the development of the internal market and on monopolistic competition as well as the contribution of Porter to this subject.

Key words: *International trade, Comparative advantages, Competitive advantages, National competitiveness.*

1. INTRODUÇÃO

Aquilo que Michael Porter denomina teoria econômica consagrada é alvo de suas críticas. Segundo esse autor, as teorias clássicas de comércio internacional devem ser consideradas, na melhor das hipóteses, incompletas, e, na pior das hipóteses, incorretas.

O presente trabalho tem o intuito de comparar as teorias clássicas de comércio internacional com o conceito de vantagem competitiva, elaborado por Porter e utilizado para explicar o fluxo de comércio internacional. As teorias serão analisadas buscando-se identificar e caracterizar os pontos semelhantes e divergentes entre elas, discutindo-se a capacidade explicativa de cada uma.

Na próxima seção, apresentamos as chamadas teorias clássicas de comércio internacional, isto é, a teoria da vantagem absoluta, elaborada por Adam Smith, e a teoria da vantagem comparativa em função da produtividade do trabalho, descrita por David Ricardo. Na terceira seção, serão analisadas a teoria da vantagem comparativa baseada na disponibilidade relativa de fatores, atribuída a Heckscher e Ohlin, e as críticas que ela enfrenta atualmente. Na quarta seção serão apresentadas as teorias de comércio de produtos industrializados. As idéias de vantagem competitiva de uma nação, de produtividade e de inovações são expostas na quinta seção, fazendo-se um paralelo com Schumpeter na questão das inovações. A sexta seção desenvolve o pensamento de Porter, contrapondo-o às teorias anteriores. Assim, as seções cinco e seis discutem a teoria da vantagem competitiva de Porter. Finalmente, a sétima seção traz a síntese dos pontos semelhantes e dos divergentes, além das conclusões finais do trabalho.

2. TEORIAS CLÁSSICAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

A partir da segunda metade do século XVIII surgiram os debates sobre comércio internacional que influenciaram a teoria econômica moderna. Até aquela época, o conhecimento acerca do comércio exterior derivava apenas dos escritos da escola mercantilista, que justificavam o comércio internacional pela oportunidade que ele oferecia de se obter um excedente na balança comercial. O

objetivo era o *superávit* comercial, que deveria ser atingido a qualquer custo.

Smith (1985), publicado originalmente em 1776, desenvolveu a teoria das vantagens absolutas como a base do comércio internacional. A vantagem absoluta de um país na produção de um bem resulta de uma maior produtividade, ou seja, da utilização de uma menor quantidade de insumo¹ para produzir esse bem enfrentando menores custos. O autor postulou que nem sempre é necessário que um país obtenha excedentes de comércio exterior para que as trocas comerciais internacionais sejam vantajosas, e que as trocas voluntárias entre países podem beneficiar todos os envolvidos na operação.

Eis uma máxima que todo chefe de família prudente deve seguir: nunca tentar fazer em casa aquilo que seja mais caro fazer do que comprar. O alfaiate não tenta fabricar seus sapatos, mas os compra do sapateiro. Este não tenta confeccionar seu traje, mas recorre ao alfaiate. O agricultor não tenta fazer nem um nem outro, mas se vale desses artesãos. Todos consideram que é mais interessante usar suas capacidades naquilo em que têm vantagem sobre seus vizinhos e comprar, com parte do resultado de suas atividades, ou o que vem a dar no mesmo, com o preço de parte das mesmas, aquilo de que venham a precisar. (SMITH, 1985:380).

Dessa forma, cada país deve se concentrar na produção dos bens que lhe oferecem vantagem absoluta. Aquilo que exceder o consumo interno do bem produzido deveria ser exportado, e a receita equivalente ser utilizada para importar os bens produzidos em outro país. Como a capacidade de consumo dos países envolvidos no comércio internacional será maior após a efetivação das trocas, Smith (1985) concluiu que o comércio exterior eleva o bem-estar da sociedade.

Ricardo (1982) aprimorou essa teoria, ao estender a possibilidade de ganhos de comércio também para países que não possuem vantagens absolutas em relação a outros. Segundo Ricardo, não é o princípio da vantagem absoluta que determina a direção e a possibilidade de se beneficiar do comércio, mas a vantagem comparativa.

¹ Para analisar as trocas entre países, Smith supôs um único fator de produção escasso, o trabalho, e rendimentos de escala constantes. Além dessas duas hipóteses, ele também supôs, com o intuito de admitir a existência de concorrência perfeita, que os países fossem relativamente pequenos e, portanto, os preços fossem dados.

Há controvérsias quanto ao pioneirismo de Ricardo no conceito de vantagem comparativa. Robert Torrens apresentou esse conceito em um artigo publicado em 1815, dois anos antes de Ricardo lançar seu livro. Mesmo negando o pioneirismo de Ricardo, Viner (1937) admitiu ser inquestionável que Ricardo conferiu ênfase à doutrina, colocando-a na posição apropriada, além de obter aceitação geral dos economistas.

A vantagem comparativa reflete o custo de oportunidade relativa, isto é, a relação entre as quantidades de um determinado bem que dois países precisam deixar de produzir para focar sua produção em outro bem. Segundo a teoria ricardiana, as vantagens comparativas, também denominadas vantagens relativas, são oriundas das diferenças de produtividade do fator trabalho para distintos bens. Ele as atribui à distinção no clima e no ambiente de cada nação. Os países deveriam se especializar em bens nos quais tivessem vantagem comparativa, aumentando sua produção doméstica. Assim, a produção que não fosse vendida no mercado doméstico de um país deveria ser exportada. Os outros bens seriam adquiridos no mercado internacional a um preço menor que o de produzi-los internamente. Dessa forma, o comércio seria benéfico para todos.

Num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e seu trabalho à atividade que lhe seja mais benéfica. Essa busca de vantagem individual está admiravelmente associada ao bem universal do conjunto dos países. Estimulando a dedicação ao trabalho, recompensando a engenhosidade e propiciando o uso mais eficaz das potencialidades proporcionadas pela natureza, distribui-se o trabalho de modo mais eficiente e mais econômico, enquanto, pelo aumento geral do volume de produtos difunde-se o benefício de modo geral e une-se a sociedade universal de todas as nações do mundo civilizado por laços comuns de interesse e de intercâmbio. (RICARDO, 1982:104).

Portanto, Ricardo (1982) mostrou que o comércio internacional não tem necessariamente de ser estabelecido com base em vantagens absolutas. Pode ser vantajoso para um país especializar-se na produção de bens que são produzidos com menor esforço em outro lugar. Adicionalmente, pode não haver benefícios em especializar-se na produção de bens que propiciam vantagem absoluta se houver uma vantagem ainda maior na produção de outros.

Dessa forma, o modelo de Ricardo prevê uma direção para o comércio exterior: os países exportarão os bens nos quais têm maior produtividade relativa do trabalho (têm vantagem comparativa na sua produção) e importarão os bens nos quais apresentam menor produtividade relativa do trabalho (não têm vantagem comparativa na sua produção).

A Inglaterra exportava tecidos em troca de vinho porque, dessa forma, sua indústria se tornava mais produtiva; teria mais tecidos e vinhos do que se os produzisse para si mesma; Portugal importava tecidos e exportava vinho porque a indústria portuguesa poderia ser mais benéficamente utilizada para ambos os países na produção de vinho. (RICARDO, 1982:107).

Assim, conforme ressalta Young (1951), o custo de mão-de-obra não governa as condições de troca em comércio exterior, mas sim os custos comparativos existentes na produção de diferentes mercadorias.

Mill (1983) corroborou a noção de Ricardo sobre a vantagem comparativa ao afirmar que um país com custos reais altos exportaria artigos de algum tipo, mesmo para países que os poderiam produzir com menos trabalho do que ele. Esses países, na suposição de terem vantagem sobre ele em todos os produtos, teriam vantagem maior em algumas mercadorias do que em outras, e importariam artigos em que sua vantagem fosse mínima, para que pudessem empregar quantidade maior de sua própria mão-de-obra e de seu capital nas mercadorias em que a vantagem fosse máxima.

Apesar de toda sua importância teórica e, sobretudo, histórica, o modelo clássico apresenta lacunas que são alvo de contestação. Conforme Young (1951), as críticas se dirigiram às suposições do modelo, tais como competição perfeita dentro de cada país, imobilidade completa de trabalho e capital entre os países, mas mobilidade doméstica, e custos constantes.

Segundo Krugman e Obstfeld (2001), os principais motivos dos erros das previsões implícitas no modelo de Ricardo são:

- a suposição de um grau extremo de especialização, que não se observa no mundo real;
- os efeitos indiretos do comércio internacional sobre a distribuição de renda dentro dos países e,

portanto, a presunção de que os países como um todo sempre ganharão por meio do comércio;

- o fato de o autor ignorar o papel das economias de escala como uma causa do comércio, o que torna impossível explicar os grandes fluxos comerciais entre nações aparentemente similares.

Entretanto, apesar das restrições apontadas, diversos estudos empíricos têm confirmado o prognóstico básico do modelo de Ricardo, isto é, que os países tenderiam a exportar bens cuja produtividade é relativamente alta e importar aqueles cuja produtividade é relativamente baixa.

3. O TEOREMA DE HECKSCHER E OHLIN

De acordo com Krugman e Obstfeld (2001), a teoria de Heckscher e Ohlin difere do modelo ricardiano por distinguir o comércio internacional do comércio inter-regional e na identificação dos fatores que determinam a existência de vantagens comparativas. Complementarmente, Young (1951) afirma que a teoria de comércio internacional deve ser desenvolvida essencialmente do mesmo modo que a teoria de comércio entre regiões. Isso está em contraste com a perspectiva clássica, que enfatizou as diferenças entre o comércio dentro das nações e o comércio entre nações (internacional).

Ricardo (1982) atribuiu a existência de vantagens comparativas a diferentes produtividades do trabalho entre os países. Já o modelo de Heckscher-Ohlin, conforme Krugman & Obstfeld (2001), diz que as vantagens comparativas são oriundas dos diferentes níveis de estoques relativos dos distintos fatores de produção, influenciando os custos de produção desses bens. As nações têm tecnologia equivalente, mas diferem na disponibilidade dos fatores de produção, como terra, recursos naturais, mão-de-obra e capital. Por exemplo, o país no qual o fator trabalho for relativamente abundante poderá produzir um bem intensivo em trabalho a um custo relativamente baixo; assim, terá uma vantagem comparativa em sua produção. Então, diminuindo a produção do bem intensivo em capital, esse país irá conseguir um grande incremento marginal da produção do bem intensivo em trabalho.

Nos termos de Ohlin (1933), a Austrália, por possuir maior extensão de terras agricultáveis que a Grã-Bretanha, mas menos trabalho, capital e minas, estaria mais adaptada à produção de bens que

exigem grandes quantidades de terra agricultável. A Grã-Bretanha, por sua vez, apresentaria vantagens na produção de bens manufaturados.

Assim, a conclusão do modelo de Heckscher-Ohlin é que países se especializarão na produção dos bens que utilizam fatores de produção com abundância relativa, exportando esses bens e importando outros cujos fatores produtivos intensivos sejam relativamente escassos em seu território.

Segundo Willianson (1989), este modelo teve grande aceitação principalmente no meio político, mas também foi dominante na explicação do comércio internacional no meio acadêmico. Com isso, a teoria da vantagem comparativa influenciou bastante na determinação das políticas governamentais, ao admitir que os governos podem alterar a vantagem comparativa de fatores por meio de várias formas de intervenção, e justificou a utilização de políticas com o objetivo de diminuir os custos relativos das empresas de um país em comparação com os custos dos rivais internacionais. Alguns exemplos de políticas com essa finalidade são a redução das taxas de juros, esforços para conter os custos salariais, desvalorização para afetar os preços relativos, subsídios, margens de depreciação especiais e financiamento de exportação para setores específicos.

Um importante estudo empírico para testar o modelo de Heckscher e Ohlin foi realizado por Leontief (1953), que analisou as importações e exportações dos Estados Unidos após a 2ª Guerra Mundial. O resultado mostrou que os Estados Unidos exportavam produtos que eram menos intensivos em capital que suas importações. Sabendo-se que havia mais capital por trabalhador neste país que em outros, seria de esperar que o mesmo exportasse bens intensivos em capital e importasse bens intensivos em mão-de-obra, o que não ocorreu nos 25 anos após a 2ª Guerra Mundial. Essa constatação ficou conhecida como o Paradoxo de Leontief.

A teoria baseada na vantagem comparativa gerada pela disponibilidade relativa de fatores vem apresentando, muitas vezes, falhas ao tentar explicar os padrões de comércio. Os principais motivos são as características do comércio atual e a falta de realismo dos pressupostos desse modelo.

Para Krugman e Obstfeld (2001), há três fatos recentes sobre o comércio que contribuíram para a incapacidade da teoria em explicar a realidade atual. O primeiro é o crescente comércio de produtos cuja produção envolve proporções de fatores semelhantes. O segundo é a existência de grande volume de comércio internacional entre países industrializados com a dotação de fatores semelhantes. O terceiro é a ascensão da empresa multinacional, que criou um novo tipo de fluxo de comércio: a importação e a exportação entre diferentes subsidiárias de uma mesma firma, o que enfraqueceu ainda mais as explicações tradicionais sobre os padrões do comércio.

Além disso, os limites da capacidade explicativa desse modelo surgem de seus pressupostos: a inexistência de economias de escala e a homogeneidade das tecnologias empregadas e dos produtos. Como pode ser facilmente observado, na maioria das vezes a existência de economia de escalas é frequente nas indústrias; a mudança tecnológica é constante e se dá através de inovações por parte das empresas individuais, fazendo com que haja emprego de tecnologia diferente até mesmo dentro da mesma indústria; e há diferenciação na grande maioria dos produtos. A falta de realismo dos pressupostos em relação a muitas indústrias é a causa mais relevante do fracasso do modelo Heckscher-Ohlin em explicar o comércio internacional de produtos industrializados.

No entanto, os custos dos fatores e, portanto, suas disponibilidades relativas continuam relevantes em algumas indústrias que empregam muitos recursos naturais, tecnologia comum e mão-de-obra desqualificada. Mas, para as indústrias que utilizam tecnologia muito sofisticada e emprego especializado, e, conseqüentemente, apresentam significativas contribuições para a produtividade nacional, essa teoria deixou de ter importância.

4. AS TEORIAS DE COMÉRCIO DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS

Segundo Krugman e Obstfeld (2001), as teorias de comércio de produtos industrializados tentam explicar três aspectos relacionados com o comércio mundial que parecem paradoxais do ponto de vista das teorias clássicas de Ricardo e Heckscher-Ohlin: a existência de um comércio intenso e em rápida expansão entre nações com a mesma dotação de

fatores, o grande volume de troca de produtos muito similares e o mínimo de conflito social que se seguiu à vasta liberalização do comércio no período do pós-guerra. As principais vertentes teóricas são as que enfatizam: as economias de escala, o papel central da demanda, os ciclos do produto e a concorrência monopolística.

A vertente teórica que privilegia a existência de economias de escala afirma que os custos da empresa ou do mercado se reduzem à medida que aumenta a quantidade produzida, o que leva à formação, não de um mercado de concorrência perfeita, mas de um mercado no qual as firmas tenham um certo grau de poder. Assim, cada país produziria uma variedade restrita de bens, beneficiando-se dos retornos crescentes de escala, sem sacrificar, contudo, a variedade no consumo possibilitada pelo comércio internacional. Dessa forma, países idênticos em suas dotações de fatores e gostos podem, mesmo assim, ganhar com o comércio.

Linder (1961) estabeleceu uma distinção entre o comércio de produtos primários e o comércio de produtos industrializados. Segundo o economista sueco, o comércio de produtos primários é explicado pelo modelo de Heckscher-Ohlin, enquanto a estrutura da demanda, caracterizada pelas qualidades dos produtos diferenciados procurados num país, é a determinante do padrão de comércio de produtos industrializados.

A principal determinante da estrutura da demanda é o nível de renda *per capita*: os países de renda *per capita* mais elevada tenderiam a consumir maior quantidade de produtos sofisticados e também produtos com um grau de sofisticação maior que os consumidos em países menos desenvolvidos. Por exemplo, os EUA consomem não só uma maior quantidade de carros, mas também de carros mais sofisticados que outros países menos desenvolvidos.

Ainda de acordo com o autor, todo país limitaria sua produção aos bens que estivessem dentro da faixa de qualidade dos produtos consumidos internamente, e isso por três razões: pela dificuldade encontrada pelos empresários para descobrir a existência de uma demanda que não existisse domesticamente; pela falta de familiaridade com essa demanda, o que impediria a invenção de um produto com características desejadas; pela maior dificuldade de adaptar as qualidades do produto

necessárias para o êxito comercial, em virtude da distância do mercado. Assim, Linder chega à conclusão de que o comércio de produtos industrializados é maior entre países com níveis de renda semelhantes. Essa conclusão é contrária ao modelo de Heckscher-Ohlin, que prevê um maior potencial de comércio entre países com diferentes níveis de renda *per capita*, o que significa diferentes razões capital-trabalho. Ou seja, o potencial de comércio de manufaturas é maior entre países com estrutura de demanda similar, ou ainda, com renda *per capita* similar.

A terceira vertente teórica da teoria de comércio de produtos industrializados é a do ciclo do produto, que foi elaborada por Vernon (1972). A idéia central é que a inovação de produtos ocorre nas economias mais avançadas e desenvolvidas, pois a alta especialização da mão-de-obra dá uma vantagem comparativa ao desenvolvimento e à produção inicial, além do fato de a demanda aparecer primeiro onde as rendas são altas e os gostos sofisticados.

Para o autor, a predisposição de um país para desenvolver novos produtos não é uma simples questão de oportunidade. Para que as inovações sejam implementadas é necessário que haja disponibilidade de engenheiros treinados e homens de negócio interessados, que irão concentrar seus esforços naquilo que presumem ser a demanda. Ou seja, eles produzirão os bens para os quais haja procura no mercado local.

No momento em que a demanda por esses novos bens se tornar internacional, o país avançado exportará esses produtos. Porém, à medida que a produção desses bens vai deixando de utilizar a tecnologia de ponta, o local de produção migra para países menos desenvolvidos, que passam a exportar para os países mais ricos.

A ênfase na existência de um mercado de concorrência monopolística para entender o comércio de produtos industrializados tem entre seus principais defensores Paul Krugman. Na vertente teórica de concorrência monopolística a inovação ocorre com o objetivo de promover a diferenciação do produto, fazendo com que ele demonstre em algum aspecto superioridade sobre os demais e, conseqüentemente, que sua demanda seja aumentada. Essa vantagem decorrente da diferenciação do produto dá origem a uma corrida entre as empresas, com a finalidade de inovar.

Quem investir mais em pesquisa e desenvolvimento conseguirá obter produtos inovadores e melhores retornos, mesmo que esses novos produtos demonstrem menos diferenças no que se refere à funcionalidade do que atributos subjetivos, como, por exemplo, inovação em padrões estéticos.

As principais conclusões contrastam tanto com o modelo de Heckscher-Ohlin quanto com o de Linder (1961), uma vez que prevêem um padrão de comércio independente da semelhança de fatores, no qual grande parte do comércio é intra-industrial. Isso explica a troca de grandes quantidades de bens que apresentam características semelhantes.

Os modelos de comércio de produtos industrializados conseguem explicar pontos que até então eram contraditórios à economia internacional. Não têm, no entanto, o mesmo poder explicativo para questões como as propostas por Porter (1989):

A questão mais geral é: por que as empresas de determinadas nações estabelecem uma liderança em certas indústrias novas? O que acontece quando a demanda se origina simultaneamente em diferentes países, como é comum hoje? [...] Por que a inovação é contínua em muitas indústrias nacionais e não um acontecimento que se realiza de uma só vez, seguida pela inevitável padronização da tecnologia, como a teoria do ciclo do produto diz? [...] Como explicar por que as empresas de certos países podem manter a vantagem numa indústria e outras não podem? (PORTER, 1989:18).

5. A VANTAGEM COMPETITIVA, PRODUTIVIDADE E INOVAÇÕES

Porter (1989), ao contestar as teorias clássicas, propõe uma nova abordagem, que deve ir além do conceito de vantagem comparativa, para se concentrar na vantagem competitiva dos países, refletindo o conceito de competição, que inclui mercados segmentados, produtos diferenciados, diversidades tecnológicas e economias de escala.

O autor concentra-se em responder aquela que lhe parece ser a pergunta central: por que empresas baseadas em determinadas nações alcançam sucesso internacional em segmentos e indústrias distintos? O que se deve buscar são as características decisivas de uma nação que permitem às suas empresas criar e manter a vantagem competitiva em determinados campos, isto é, a vantagem competitiva das nações.

Para Porter (1999), o único conceito significativo de competitividade nacional é o de produtividade. A produtividade é o termo que define o valor do que é produzido por uma unidade de trabalho ou de capital, e depende da qualidade, características dos produtos e eficiência com que são produzidos. Segundo o autor, a prosperidade econômica das empresas e das nações depende da produtividade com a qual os recursos nacionais (trabalho e capital) são empregados. Sendo assim, a produtividade é a determinante principal do nível de renda *per capita* de um país e, portanto, do padrão de vida. Um alto padrão de vida depende da capacidade das empresas de um determinado país de atingir altos níveis de produtividade e aumentá-lo com o tempo. Então, competitividade em nível nacional deve ser entendida como produtividade nacional.

É importante destacar que nenhuma nação pode ser competitiva em tudo. Os recursos humanos de um país, assim como o capital, são necessariamente limitados. O importante é que esses recursos sejam aproveitados nas atividades mais produtivas, possibilitando um comércio que traga ganhos de produtividade para a nação. A integração comercial entre os países tem um grande impacto sobre a sua produtividade. Tal princípio, apesar de postulado por Porter (1989), foi anteriormente descrito por Smith (1985) e Ricardo (1982).

O comércio internacional permite ao país aumentar sua produtividade, eliminando a necessidade de produzir todos os bens e serviços dentro do próprio país. Com isso, a nação pode especializar-se nas indústrias e segmentos nos quais suas empresas são relativamente mais produtivas e importar os produtos e serviços em relação aos quais suas empresas são menos produtivas do que as rivais estrangeiras, aumentando dessa forma a produtividade média da economia. As importações, portanto, bem como as exportações são parte integrante do crescimento da produtividade. (PORTER, 1989:07).

Por outro lado, o comércio internacional pode também ameaçar o crescimento da produtividade. As firmas são expostas ao teste dos padrões de competitividade nacional e serão derrotadas se não forem competitivas internacionalmente, o que poderá comprometer a sua capacidade de exportação e o padrão de vida do país.

Assim, acrescenta Porter (1989), a obtenção de um excedente comercial ou um comércio equilibrado não significa competitividade nacional. O aumento das exportações devido a baixos salários

e a uma moeda fraca leva a uma redução do nível de vida do país. Em lugar de se vangloriar com o excedente comercial, o país deve se preocupar em exportar bens fabricados com alta produtividade, pois é isso que traz maior produtividade nacional e, portanto, maior renda *per capita*.

Ao contrário do pensamento predominante, que atribui a vantagem competitiva aos custos da mão-de-obra, às taxas de juros, às taxas de câmbio e às economias de escala, para Porter (1989) as empresas atingem a vantagem competitiva através do aumento da produtividade, que se dá por meio de inovações, decorrentes de novas tecnologias, novos métodos de treinamento, novas abordagens de *marketing* ou aprimoramento dos processos produtivos e gerenciais. Portanto, um país obtém um alto padrão de vida e consegue mantê-lo mediante a produtividade e o ritmo do crescimento dessa produtividade. Isto é, uma elevada renda *per capita* está relacionada com a frequência de inovações na economia.

Schumpeter (1985), originalmente publicado em 1911, foi o primeiro a enfatizar a importância da inovação como fonte principal da dinâmica do desenvolvimento capitalista. Sua análise parte de um sistema de reprodução econômica sob condição de equilíbrio estático, objetivando verificar a condição pela qual ele se torna dinâmico. Afirmo o autor que o sistema econômico tem tendência ao equilíbrio geral, a um estado em que não existe estímulo ou motivo para mudar de posição, salvo pela necessidade de uma suave adaptação às alterações existentes. Segundo esse ponto de vista, o sistema econômico apresenta apenas mudanças contínuas ou friccionais e não produz alterações importantes com as variações na população, consumo, preferência do consumidor, poupança, investimento, etc. Tais mudanças não provocam convulsões no sistema econômico e não levam ao rompimento do seu estado de equilíbrio.

As inovações, continua o autor, estas sim rompem esse quadro de equilíbrio lentamente mutável, possibilitando a expansão econômica, dando lugar ao desenvolvimento, ao progresso e à evolução. As inovações possibilitam deslocamento da função de produção, com mudança na curva de custos, ou a criação de novas funções de produção por meio de novas combinações, resultando em modos novos, mais eficientes e baratos de produzir mercadorias e serviços. Tais combinações resultam

do emprego de recursos e de formas de fazer coisas distintas, gerando descontinuidades e quebrando rotinas no sistema econômico.

O capitalismo é, por natureza, uma forma ou método de transformação econômica e não apenas não se reveste de um caráter estacionário, como jamais poderia tê-lo. Não se deve esse caráter evolutivo do processo capitalista apenas ao fato de que a vida econômica transcorre em um meio natural e social que se modifica e que, em virtude dessa mesma transformação, altera a situação econômica. [...] O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista. (SCHUMPETER, 1984:105)².

Desse modo, ocorre o processo de destruição criadora, que “revolucionaria incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos. Este processo de destruição criadora é básico para se entender o capitalismo. É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver” (SCHUMPETER, 1984:106). Assim, o processo de destruição criadora fundamenta a dinâmica concorrencial capitalista, uma vez que determina superioridade decisiva de custos e de padrão de qualidade, altera a margem de lucro, eleva o nível de produção e, sobretudo, abala os alicerces e a própria existência da concorrência.

Para Schumpeter (1985), após uma inovação, a firma irá ganhar uma vantagem competitiva no primeiro instante, quando ainda suas concorrentes não aderiram ao novo processo. Essa vantagem temporal a focalizará diante de seu mercado, com diferenciais em face das concorrentes estabelecidas, e, conseqüentemente, ela receberá um rendimento pelo diferencial de desempenho.

Logo que a inovação seja lançada no mercado, irá surgir uma grande atração de inovadores adicionais, isto é, de imitadores. A ação de um empresário individual será seguida pela de outros empresários, fazendo com que a nova combinação introduzida por um seja multiplicada por ações imitativas de outros. Dessa forma, os lucros provenientes da inovação serão cada vez menores, já que estarão sendo divididos com mais firmas. Os ganhos vão se

exaurindo e os efeitos cumulativos da expansão do crescimento cessam.

Sobre essa questão, Porter (1999) afirma que a vantagem competitiva só é mantida pela melhoria constante, já que a vantagem competitiva pode, freqüentemente, ser imitada.

Caso não haja um constante aprimoramento, as empresas estacionárias acabam sendo ultrapassadas pelas empresas que buscam mais eficientemente contornar as adversidades e superar as concorrentes. A manutenção da vantagem competitiva pode se dar por diferentes meios. Esta pode ser conseguida por diferenciação de produto, mudanças de estratégia dentro da empresa, treinamento de mão-de-obra, suporte ao consumidor, atendimento pós-venda, direitos de propriedade sobre o produto, tradição na comercialização do bem, planejamento de custos em todos os segmentos da empresa, programas de fidelidade do cliente para com a empresa, qualidade, dentre outros. Cabe à empresa em vantagem definir suas metas e sua estratégia para manter sua posição e ampliar suas fontes de vantagem.

Segundo Schumpeter (1984), uma empresa que, pela introdução de inovação no seu processo produtivo, obtenha uma vantagem competitiva pela redução da sua estrutura de custos poderá tomar várias estratégias, como a diminuição dos preços praticados, para chegar a uma situação de monopólio. Da mesma forma, a inovação de um produto origina uma posição monopolista, estando a empresa a produzir ou prestar um serviço único no mercado, e que apenas ela pode disponibilizar aos consumidores. Estas estratégias permitem um acréscimo no lucro, possibilitando, preferencialmente, a realização de novos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, com vista em novas inovações, permitindo a manutenção do monopólio.

Apesar de corroborar a importância dada por Schumpeter à inovação no processo econômico, Porter (1989) discorda sobre os aspectos referentes aos tipos de indústrias que seriam mais capazes de inovar:

Schumpeter (1942), embora ressaltando a importância da inovação, argumenta que uma empresa grande com poder de mercado será mais inovadora, não um grupo de rivais. Os trabalhos sobre a inovação não apóiam tal opinião, nem ela é confirmada nas indústrias que estudamos. A inovação não é feita devido à

² Publicado originalmente em 1942.

estabilidade e só com grandes recursos, como argumenta Schumpeter, mas devido a pressões e desafios. É necessário um limite mínimo de escala para que a pesquisa e desenvolvimento sejam eficientes, o que varia com a indústria, mas são as empresas menores e as de fora os verdadeiros motores da destruição criadora. (PORTER, 1989:158).

Na visão de Schumpeter (1984), as atividades de inovação ocorrem em determinado período. Trata-se de um processo que não é contínuo e sofre descontinuidade temporal, fazendo com que a economia se desenvolva através de períodos de expansão e de depressão. Nas palavras do autor:

Essas revoluções não são permanentes, num sentido estrito: ocorrem em explosões discretas, separadas por períodos de calma relativa. O processo, como um todo, no entanto, jamais pára, no sentido de que há sempre uma revolução ou absorção dos resultados da revolução, ambos formando o que é conhecido como ciclos econômicos. (SCHUMPETER, 1984:106).

Sinteticamente, Schumpeter (1984) atribuiu às inovações a responsabilidade de o capitalismo ser dinâmico e não estático. Porter (1989), de modo similar, constrói sua teoria de vantagem competitiva das nações com base no caráter dinâmico do capitalismo, decorrente de inovações, mas extrapola Schumpeter ao investigar os motivos que levam algumas empresas de certos países a inovarem mais que outras. Segundo este autor, Schumpeter ficou aquém da resposta à sua pergunta central.

6. DETERMINANTES DA VANTAGEM COMPETITIVA

Porter (1989), por meio de sérias pesquisas sobre as nações e indústrias, identificou as determinantes fundamentais da vantagem competitiva numa indústria, além de elucidar como tais determinantes funcionam em conjunto e os papéis que exercem em uma nação. Assim, sua teoria ressalta o valor da inovação, descrevendo os atributos com os quais uma nação deve contar para incentivar as empresas a inovar.

Segundo o autor, o êxito internacional numa determinada indústria depende de quatro amplas determinantes, que modelam o ambiente nacional no qual as empresas competem, formando o chamado *Diamante Nacional*. A posição do país nos fatores de produção, como trabalho especializado ou infra-estrutura, é a primeira determinante. A segunda é a condição de demanda, isto é, a natureza

da demanda interna para os produtos ou serviços da indústria. A presença ou ausência, no país, de indústrias correlatas e indústrias fornecedoras que sejam internacionalmente competitivas é a terceira determinante. A quarta é dada pela estratégia e estrutura das empresas, mais a natureza da rivalidade interna.

As condições de fatores no diamante nacional são determinadas pela dotação de fatores e pela capacidade de criação deles. Ao contrário da teoria clássica de Heckscher e Ohlin, que descreve os fatores em termos muito amplos, a teoria da vantagem competitiva agrupa-os em várias categorias: recursos humanos, recursos físicos, recursos de conhecimento, recursos de capital e infra-estrutura. As firmas de um país conquistam vantagem competitiva se dispuserem de fatores de baixo custo ou de qualidade excepcional, além da eficiência e efetividade com que são distribuídos. Uma importante distinção entre os fatores consiste no fato de serem herdados pelo país, assim como os recursos naturais ou a localização, ou de terem sido criados por ele. Os fatores mais importantes para o alcance e sustento da vantagem competitiva precisam ser criados.

Os modelos de Ricardo e Heckscher-Ohlin são estáticos, isto é, a produtividade do trabalho ou o estoque de fatores são dados. Assim, mão-de-obra, território, recursos naturais, capital e infra-estrutura determinam o fluxo do comércio. Em oposição a esse ponto de vista, Porter (1989) acredita na criação de fatores. Assim, a competitividade de um país ou indústria vai depender da capacidade de criar, de inovar e de melhorar. E essa capacidade é um reflexo de investimentos feitos em recursos humanos bem qualificados ou em base científica. A velocidade e a eficiência com que um país gera os fatores, os aprimora e os distribui entre os diferentes setores são mais importantes que o simples estoque de fatores em um determinado momento.

Na competição real, o caráter essencial é inovação e mudança. Em lugar de limitar-se e transferir passivamente os recursos para os pontos onde os rendimentos são maiores, a questão real é como as empresas aumentam os rendimentos possíveis através de novos produtos e processos. Em lugar de simplesmente maximizar dentro de limites fixos, a questão é como as empresas podem ganhar vantagem competitiva mudando esses limites. Em lugar de apenas distribuir um total fixo de fatores de produção, a questão mais importante é como empresas e países

melhoram a qualidade dos fatores, aumentam a produtividade com que são utilizados e criam outros novos. (PORTER, 1999:21).

Porter (1989) concorda com Linder (1961) ao defender a importância da demanda interna na determinação do fluxo do comércio internacional: “A teoria de Linder esclarece a importância que a demanda local tem para o comércio e o fato de que as semelhanças amplas de demanda são necessárias para o comércio” (PORTER, 1989:153). Entretanto, aponta falhas ao afirmar:

Isso, porém, não prevê a direção do comércio ou expõe os atributos específicos da demanda local que permitem a um país obter vantagem numa determinada indústria. São as diferenças específicas na demanda entre países, dentro das estruturas de demanda que se sobrepõem amplamente, que têm importância crucial para a obtenção da vantagem competitiva. (PORTER, 1989:153).

Além disso, Porter (1989) postula que as condições de demanda interna ajudam a construir a vantagem competitiva por duas razões. A primeira é que, quando a demanda é mais sofisticada e exigente, as empresas encontrarão maior dificuldade em agradar os consumidores, necessitando, então, de constantes aprimoramentos no produto. A segunda razão ocorre quando um país pode identificar uma situação nítida das necessidades dos compradores nacionais que tem tendência a se tornar mundial. Assim, esse país pode obter vantagens competitivas na produção, antecipando-se aos demais.

Os países obtêm vantagem competitiva em indústrias ou segmentos de indústrias em que a demanda interna dá às empresas locais um quadro mais claro e antecipado das necessidades do comprador do que o quadro de que dispõem as empresas estrangeiras rivais. (PORTER, 1989:103).

A presença de indústrias fornecedoras e de indústrias correlatas que tenham vantagem competitiva internacional é a terceira determinante ampla da vantagem nacional numa indústria. Um exemplo seria o de uma empresa que adquire seus insumos de maneira eficiente, com custos reduzidos, com prazos precisos e com preferência de entrega. Essa boa relação entre os membros de um aglomerado torna cada uma das indústrias interdependentes mais eficiente e mais competitiva. A presença no país de indústrias competitivas correlatas leva, com frequência, a novas indústrias

competitivas, pois oferece oportunidades de informação e intercâmbio técnico.

A presença de indústrias abastecedoras internacionalmente competitivas cria vantagens nas outras indústrias correlacionadas de duas principais formas. A primeira é pelo acesso eficiente, precoce e rápido à maioria dos insumos. A segunda é a vantagem que os fornecedores internos proporcionam em termos de coordenação constante, promovendo melhoras. Nas palavras de Porter:

Talvez o benefício mais importante dos fornecedores internos esteja no processo de inovação e aperfeiçoamento. A vantagem competitiva surge de estreitas relações de trabalho entre fornecedores de classe mundial e a indústria. Os fornecedores ajudam as empresas a ver novos métodos e oportunidades de aplicar tecnologia nova. As empresas têm acesso fácil à informação, às novas idéias e conhecimentos e às inovações do fornecedor. Têm a oportunidade de influenciar os esforços técnicos dos fornecedores, bem como servir como local de testes para o trabalho de desenvolvimento. O intercâmbio de pesquisa e desenvolvimento e a solução conjunta dos problemas levam a resultados mais eficientes. (PORTER, 1989:121).

A quarta determinante do *diamante nacional* é o contexto no qual as firmas são criadas, organizadas e dirigidas, bem como a natureza da rivalidade interna. Embora nenhum país tenha uniformidade, as estratégias e as estruturas das empresas dependem de circunstâncias nacionais, o que acaba levando cada país a ter vantagem competitiva em indústrias específicas.

Sobre a rivalidade de empresas do mesmo setor, Porter afirma que “A competitividade num setor específico decorre da convergência das práticas gerenciais e dos modelos organizacionais mais adotados no país que possui as fontes de vantagem competitiva no setor” (PORTER, 1999:190).

Como condição de existência da concorrência e da competitividade entre as empresas, com a finalidade de haver benefícios para o consumidor e obtenção da vantagem competitiva, necessita-se de uma aplicação eficaz de medidas ou políticas antitruste; caso contrário, os concorrentes tenderiam a se fundir, de uma forma que privilegiaria os produtores e prejudicaria os consumidores. Desse modo, a política antitruste serve para garantir que o mercado continue livre, aberto e competitivo, resultando numa maior rivalidade doméstica e,

conseqüentemente, maior competitividade do país no mercado internacional.

Após a descrição das quatro determinantes da vantagem competitiva nacional, resta uma questão: a de compreender o papel do governo. Segundo Porter (1989), o papel real do governo é influenciar positivamente essas quatro determinantes. “As políticas governamentais bem-sucedidas são aquelas que criam um ambiente em que as empresas são capazes de ganhar vantagem competitiva, e não aquelas que envolvem o governo diretamente no processo” (PORTER, 1999:197).

As condições de fatores são influenciadas por políticas de educação, políticas com o intuito de aprimorar o mercado de capitais, política de subsídios, entre outras. O governo pode moldar a demanda por meio do estabelecimento de padrões ou regulamentos locais para os produtos e, também, por ser uma parte significativa da demanda interna, já que é um importante comprador de muitos produtos do país. Através de políticas regulatórias, fiscais e leis antitruste, o governo é capaz de afetar a estrutura da estratégia das empresas, além da rivalidade interna. As circunstâncias de indústrias correlatas e de apoio podem ser modeladas de muitas formas, como, por exemplo, através da regulamentação de serviços de apoio.

7. CONCLUSÃO

As diferenças entre as teorias tradicionais de comércio internacional e a teoria de vantagem competitiva das nações podem ser resumidas na forma do tratamento do problema: dinâmico ou estático. As teorias tradicionais tratam de uma realidade muito simplificada, na qual o estoque de fatores e a produtividade são dados e nada se pode fazer a esse respeito. No mundo real, isso não ocorre. Em busca de maior lucro, as empresas inovam, mudando tanto o estoque relativo de fatores quanto a produtividade.

Ricardo, assim como Porter, afirma que a produtividade é a determinante principal do fluxo de comércio internacional. Entretanto, para Ricardo há apenas um único fator de produção, o trabalho, e, portanto, a produtividade desse fator é que importa. Logo, os países que tiverem maior produtividade do trabalho em determinados bens terão vantagem comparativa na produção desses bens. Assim,

produziriam e exportariam tais bens, importando os outros bens desejados.

Por outro lado, Porter considera vários fatores de produção, assinalando que a produtividade do conjunto determina em quais indústrias um país terá vantagem competitiva, e lembrando que a vantagem competitiva é gerada pela maior produtividade e sustentada pelo crescimento desta. Dessa forma, os países exportariam produtos nos quais contassem com vantagem competitiva. Outra diferença entre estas duas teorias é o tratamento estático dado à economia por Ricardo, que enfoca a produtividade como um dado, enquanto para Porter a análise é dinâmica, o que torna a produtividade passível de ser criada através de melhorias e inovações.

A similaridade entre Heckscher-Ohlin e Porter repousa na questão referente à dotação de fatores. Para ambas as teorias a dotação de fatores é importante. No entanto, para Heckscher-Ohlin, a dotação tem o papel central na determinação do fluxo de comércio. O país com maior disponibilidade relativa em um fator terá vantagem comparativa na produção desse bem e, por isso, produzirá e exportará esse bem. Para Porter, de acordo com o que já foi exposto, o comércio será determinado pela produtividade. A dotação de fatores é uma das quatro determinantes do chamado *diamante nacional* que podem levar à vantagem competitiva. Outra diferença importante resulta, novamente, do caráter dinâmico do modelo proposto por Porter: para ele, os fatores mais importantes para o ganho de produtividade são aqueles que são criados e não aqueles que são herdados pela nação.

Ao contrário de Heckscher e Ohlin, que acreditam que o país terá melhores condições de exportação somente daqueles produtos produzidos com abundância de fatores com maior disponibilidade relativa interna, Porter indica que a escassez de fatores pode ser uma determinante capaz de levar a empresa a exportar num outro momento, pois, ao enfrentar a dificuldade, a empresa irá precisar inovar e, conseqüentemente, poderá alcançar a vantagem competitiva.

Nas teorias tradicionais, a vantagem comparativa é vista de acordo com a análise de custos de produção. As transações seriam vantajosas desde que produzidas com custo reduzido, possibilitado pela abundância relativa de fatores ou pela produtividade do trabalho, espelhando assim a

realidade da vantagem comparativa desse país. Já Porter segue uma linha de pensamento na qual as empresas de determinado país não somente dominam um mercado em razão do baixo custo de seu produto, mas também porque o seu produto, para chegar a esse patamar de participação no mercado e nele se manter, já possui vantagens baseadas na qualidade e em suas características próprias. Esse quesito está ligado à eficiência da indústria e é o resultado de investimentos em pesquisa e desenvolvimento do setor.

As políticas governamentais sugeridas pela teoria de Heckscher e Ohlin de comércio internacional diferem significativamente das aconselhadas por Porter. Ao contrário da interferência direta, Porter defende políticas de fomento por meio de investimento na qualificação técnica da mão-de-obra e na pesquisa básica, por exemplo, além do incentivo à concorrência interna. Dessa forma, as políticas governamentais devem se preocupar em criar condições que facilitem a inovação e até mesmo forcem as empresas a inovar.

As teorias de comércio de produtos industrializados, em conjunto, apresentam um poder explicativo relevante para a análise do papel das economias de escala, da demanda interna e da concorrência monopolística, além do ciclo do produto descrito por Vernon. Porém, Porter ressalta que elas não são capazes de responder às perguntas mais importantes, ou seja, aquelas que buscam as características decisivas que, em uma nação, permitem às suas empresas criar e manter a vantagem competitiva em certos setores.

Conforme se viu, a base da argumentação de Porter encontra respaldo na teoria econômica já consagrada. A ênfase na produtividade como razão da vantagem competitiva assemelha seu ponto de vista ao de Ricardo. A dotação de fatores e as condições da demanda como pontos do *diamante nacional* são enfatizados pela teoria de Heckscher e Ohlin e pelas teorias de Linder, Vernon e Krugman, respectivamente. E a inovação é tida como fator essencial e responsável pela dinamicidade da economia capitalista, como em Schumpeter. Porter considera a economia de forma dinâmica e, portanto, analisa o fluxo de comércio entre países numa economia em constante inovação e com freqüentes alterações do estoque de fatores e da produtividade dos fatores. Assim, a grandeza do trabalho de Porter se deve à sua capacidade de

revelar em que bases surgem as vantagens competitivas, ao analisar o *diamante nacional* e daí inferir as principais medidas que devem ser tomadas pelos governos e pelas empresas.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

KRUGMAN, P. R.; OBSTEFELD, M. *Economia Internacional: Teoria e Política*. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

LEONTIEF, W. Domestic production and foreign trade: the american position re-examined. *Proceedings of the American Philosophical Society*, n. 37, 1953.

LINDER S. *An Essay on Trade an Transformation*. New York: John Wiley, 1961.

MILL, J. S. *Princípios de Economia Política – Com Algumas de suas Aplicações à Filosofia Social*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

OHLIN, B. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press, 1933.

PORTER, M. E. *Competição = on competition: estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PORTER, M. E. *A Vantagem Competitiva das Nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e Tributação*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SCHUMPETER, J. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

_____. *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SMITH, A. *A Riqueza das Nações: Investigação sobre sua Natureza e suas Causas*. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

VERNON, R. *Manager in the International Economics*. 2nd ed. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1972.

VINER, J. *Studies in the Theory of International Trade*. New York: Harper & Bros, 1937.

WILLIAMSON, J. *A Economia Aberta e a Economia Mundial*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

YOUNG, J.P. *The International Economy*. New York: The Ronald and Press Company, 1951.